

2023

Report formazione minori

COMMERCIO

a cura di:

Silvia Tesone

supporto nell'elaborazione dati:

Francesca Capolongo



allievi



gradimento



aziende



placement

Indice generale

Introduzione.....	2
Metodologia.....	3
1.I percorsi di formazione per minori realizzati nel settore COMMERCIO (2014-2020).....	4
2.Indagine sul placement.....	8
3.Censimento sulle aziende che collaborano alla realizzazione dei percorsi di formazione.....	13
Elenco delle aziende che hanno partecipato all'indagine.....	18

INTRODUZIONE

La valutazione degli effetti occupazionali (placement) è una delle **valutazioni previste dal sistema di qualità de La Base scarl**. Il rapporto presenta i risultati di indagini condotte sui percorsi di formazione rivolti a minori – leFP – sia biennali che triennali nel settore COMMERCIO.

L'indagine sui percorsi di formazione leFP si focalizza sugli interventi formativi finanziati da Regione Toscana e rivolti a minori a rischio dispersione realizzati durante il **ciclo di programmazione regionale POR FSE 2014-2020**.

L'obiettivo principale della valutazione è di verificare la **condizione occupazionale dei partecipanti agli interventi** dopo 6 mesi dal loro completamento, la sua associazione alle caratteristiche personali e al tipo di percorso seguito e le caratteristiche dell'occupazione trovata.

Un altro elemento di analisi riguarda la **soddisfazione dei partecipanti rispetto alla qualità, alla modalità organizzativa e all'efficacia dei percorsi formativi**.

Il presente documento inoltre **censisce le aziende di stage e ne monitora l'evoluzione nell'intervallo di anni preso a riferimento (2015-2022)**.

Il rapporto è stato preparato da Silvia Tesone, coordinatrice degli interventi formativi, in collaborazione con Francesca Capolongo, tutor dei corsi.

METODOLOGIA

La valutazione è stata realizzata mediante l'analisi dei dati di monitoraggio dei vari interventi formativi in linea con il Sistema di Gestione della Qualità ISO 9001:2015 che sovrintende tutti i processi dell'Agenzia Formativa e tramite indagini dirette presso i partecipanti degli interventi esaminati e delle aziende che li hanno ospitati per periodi di alternanza scuola-lavoro.

L'indagine è stata condotta tramite la somministrazione di questionari e indagini telefoniche a tutti gli allievi dei percorsi che hanno sostenuto con profitto l'esame di qualifica.

Nelle elaborazioni non si tiene conto degli allievi iscritti ma non ammessi all'esame che hanno abbandonato prematuramente il percorso per inserimento nel mondo del lavoro, sebbene il dato possa essere in linea con l'analisi condotta.

Per quanto riguarda gli allievi qualificati l'indagine considera come risultato positivo in termini di placement anche il reinserimento degli allievi in percorsi di istruzione superiore poiché obiettivo dei percorsi leFP non è esclusivamente l'inserimento lavorativo dei giovani ma anche il potenziale riorientamento verso la prosecuzione degli studi per il raggiungimento del diploma di maturità.

Nelle elaborazioni vengono presi in considerazione i seguenti *items*:

- grado di soddisfazione degli allievi a distanza di 6 mesi dall'esame per la qualifica professionale
- placement: n.allievi che hanno trovato lavoro nell'azienda dove hanno svolto lo stage; n.allievi che hanno trovato lavoro in aziende operanti in settori coerenti con la qualifica in uscita al percorso; n. allievi che hanno trovato lavoro in settori diversi da quelli della qualifica in uscita al percorso; n.allievi disoccupati; caratteristiche e tipologie contrattuali.
- n.aziende coinvolte in attività di alternanza scuola-lavoro suddivise per settore merceologico
- grado di soddisfazione delle aziende sull'operato degli allievi durante le fasi di alternanza scuola-lavoro

1. I percorsi di formazione per minori realizzati nel settore COMMERCIO (2014-2020)

In questo capitolo si presentano i percorsi di formazione leFP indirizzati ai minori nel settore COMMERCIO con particolare riferimento ai corsi effettuati nell'ambito dei **servizi alla vendita**, finanziati da Regione Toscana con fondi europei e ministeriali e rivolti a minori a rischio dispersione scolastica.

L'indagine prende a riferimento gli interventi finanziati attraverso avvisi pubblici nel periodo 2014-2021 ad essi collegati, comprensivi di quelli che hanno avuto termine nell'anno formativo 2022-2023.

La Base è un'agenzia formativa che **da molti anni organizza percorsi nell'ambito commerciale**, con particolare specializzazione nella formazione di **ADDETTI ALLA VENDITA, in particolare per il target 14-18**.

Trovandosi ad avere **numerosi contatti con molti enti e aziende che si occupano di commercio** e unendo l'esperienza maturata in altri percorsi simili svolti nell'ambito della ristorazione e dell'accoglienza turistica, La Base **riesce a realizzare uno dei primi leFP triennali** mirato a rispondere ai fabbisogni occupazionali individuati in un territorio – quello dell'area metropolitana fiorentina – dove la **vocazione commerciale si unisce a quella turistica**.

La possibilità di sollecitare network territoriali capaci di **attivare la collaborazione di varie organizzazioni** operanti nel settore consente di proporre, **a cavallo tra gli anni 2014-2021 n.6 percorsi di formazione per la qualifica del RRFP di Addetto alle operazioni di assistenza, orientamento, informazione del cliente e all'allestimento e rifornimento degli scaffali**, ovvero per la qualifica nazionale di **Operatore ai servizi di vendita**.

Obiettivo dei progetti è stato quello di rispondere ad un'esigenza territoriale che offrisse ad un'**ampia platea di utenti in uscita dai percorsi scolastici** tradizionali la possibilità di **ottenere una qualifica professionale in cui poter valorizzare il più ampio numero di competenze acquisite in altri percorsi di apprendimento formale e non formale** e che garantisse agli allievi di tali percorsi un'**ampia possibilità di impiego nelle aziende del tessuto metropolitano**.

Per raggiungere tale obiettivo si è resa immediatamente necessaria la **partecipazione di stakeholders capaci di fornire al progetto una connotazione fortemente professionalizzante** e che riuscissero a fare apprendere nel minore tempo possibile competenze così specifiche e complesse come quelle richieste per gli addetti alle vendite.

A tal proposito si è rivelata fondamentale la **partecipazione di CONFESERCENTI FIRENZE**, che ha supportato le operazioni di **analisi dei fabbisogni** coinvolgendo anche le aziende iscritte al suo network e grazie alla quale è stato possibile **allargare il team di docenti con esperti capaci di portare contenuti altamente professionalizzanti e centrati sulle esigenze del tessuto produttivo**.

Si è trattato di un processo di azioni che, oltre a colmare il *gap* tra domanda e offerta di lavoro, si è reso necessario sul breve termine per **rendere più semplice l'accoglienza degli allievi in stage** presso aziende con standard qualitativi molto alti come quelle che caratterizzano il territorio fiorentino.

Allo stesso tempo sono stati attivati **protocolli di intesa con gli istituti comprensivi delle provincie di Firenze, Prato e Pistoia** e con gli istituti superiori specializzati nella formazione per il commercio (in particolare tutti quelli ad indirizzo **AMF e RIM**), per promuovere un percorso formativo inedito e con un grado di complessità abbastanza alto per gli allievi dei percorsi IeFP.

La qualifica professionale oggetto di tali percorsi risulta didatticamente complessa, poiché ha come obiettivo formativo la preparazione di **figure professionali capaci di parlare almeno due lingue straniere**, di avere forti **competenze comunicative nella relazione con il cliente e nella gestione dei conflitti**, di avere **competenze informatiche nella gestione dei processi di vendita e gestione del magazzino** che difficilmente si sposano con un'utenza come quella dei percorsi nati per limitare l'abbandono scolastico, spesso frequentati da allievi con background scolastici segnati da insuccessi e bocciature.

Il progetto SHORE (2015-2017)

Il progetto SHORE è stato presentato in risposta al bando 2014 "Avviso pubblico provinciale per la presentazione di progetti formativi finalizzati al conseguimento di una qualifica professionale per soggetti che hanno assolto l'obbligo di istruzione e sono fuoriusciti dal sistema scolastico (drop-out)" e si è svolto durante il biennio 2015-2017 prevedendo un percorso di istruzione e formazione professionale di n.2100 ore destinato a n.15 minori e finalizzato al conseguimento della qualifica del RRFP di *Addetto alle operazioni di assistenza, orientamento, informazione del cliente e all'allestimento e rifornimento degli scaffali*. Il corso ha avuto inizio a febbraio 2015 e si è concluso a maggio 2017. Durante il secondo anno si sono ritirati n.2 allievi che avevano raggiunto la maggiore età durante il periodo di svolgimento del corso. I tredici ragazzi rimasti hanno proseguito il percorso frequentando tutte le attività con serietà e dimostrando molta partecipazione.

Il progetto CHIC & STOCK (2017-2019)

Il progetto CHIC&STOCK è stato presentato in risposta al Bando Drop-Out 2016 promosso dalla Provincia di Firenze e prevedeva la formazione di n.15 ragazzi per la qualifica del RRFP di Addetto alle operazioni di assistenza, orientamento, informazione del cliente e all'allestimento e rifornimento degli scaffali. Il partenariato è stato costituito da La Base in qualità di capofila con i partner Toscana Formazione e l'Istituto Elsa Morante – Ginori Conti. Grazie ad una deroga dell'ente finanziatore, è stato possibile ammettere al

corso tutti i n.17 candidati senza dover effettuare le procedure di selezione. Dei n.17 allievi inseriti ad inizio corso, n.12 sono stati ammessi all'esame di qualifica conseguendola con profitto. Il corso è iniziato a settembre 2017 e si è concluso nel mese di luglio 2019.

Il progetto SELF (2018-2020)

Con Decreto n. 19486 del 21/12/2017 in risposta all' Avviso pubblico per la presentazione di progetti formativi biennali di Istruzione e Formazione Professionale rivolti a soggetti che hanno assolto l'obbligo di istruzione e sono fuoriusciti dal sistema scolastico POR FSE 2014-2020 è stato approvato il Progetto "Addetto Alle Operazioni Di Assistenza, Orientamento, Informazione Del Cliente E Dell'allestimento E Il Rifornimento Degli Scaffali - acronimo "SELF", nel quale La Base Soc. Coop. a r.l. risulta l'Agenzia formativa capofila di un partenariato composto dalle agenzie formative Toscana Formazione e Accademia Europea di Firenze e l' ISIS Elsa Morante. Prima dell'avvio delle attività come previsto dall'Avviso è stata svolta la selezione dei partecipanti in data 30 luglio 2018 e 31 luglio 2018 per l'iscritto Ali Esmail giustificato a svolgere la selezione in data diversa. Il giorno 30 luglio si sono presentati n. 21 persone sulle 25 iscritte. La selezione ha individuato n. 19 allievi idonei al percorso di cui ammessi soltanto n. 18, in deroga al numero massimo di 15 partecipanti indicati a progetto. Durante il percorso si sono ritirati 6 allievi per motivi diversi che hanno fatto sì che il corso continuasse con 12 iscritti. Il corso "SELF è stato attivato in data 10 settembre 2018 e si è concluso il 16 ottobre 2020 a causa dell'emergenza Covid_19 che ha posticipato la data di fine del percorso.

Il progetto SERVE (2019-2021)

Il progetto è stato presentato in risposta al primo Bando di percorsi leFP triennali della Regione Toscana a luglio 2017 per il triennio 2018-2021 e prevedeva un percorso di istruzione di 2970 ore per 25 ragazzi finalizzata all'assolvimento dell'obbligo di istruzione e al conseguimento della qualifica di Operatore ai servizi di vendita. Il partenariato era costituito da due agenzie formative, la Base Scarl in qualità di capofila e l'agenzia formativa IAL Toscana. Il progetto è stato finanziato in seguito a scorrimento graduatoria, per cui l'attività di pubblicizzazione è potuta iniziare solamente a giugno 2018. La maggior parte delle iscrizioni è arrivata tra fine agosto e inizi settembre, diciotto allievi, dieci ragazzi e otto ragazze, quattro di loro arrivavano direttamente dalla scuola media, mentre gli altri avevano già frequentato uno o due anni di scuola superiore. La classe era composta esclusivamente da ragazzi italiani, molti di loro in possesso di un'ottima preparazione di base, per cui la classe si presentava quindi piuttosto omogenea e scolarizzata. Il corso ha avuto inizio a settembre 2018 e si è concluso a luglio 2021. Dei diciotto ragazzi che avevano iniziato il percorso, in undici sono arrivati alla fine a sostenere gli esami e conseguire la qualifica.

Il progetto PASS (2019-2020)

Il progetto è stato presentato in risposta al Bando di percorsi leFP triennali della Regione Toscana ad agosto 2018 per il triennio 2019-2022 e prevedeva un percorso di istruzione di 3168 ore per 20 ragazzi finalizzata all'assolvimento dell'obbligo di istruzione e al conseguimento della qualifica *Addetto ai servizi vendita*. Il corso è iniziato a settembre 2019 e si è concluso a luglio 2022. All'inizio del triennio la classe era composta da n.22 allievi, prevalentemente italiani, di età compresa tra i 15 e i 17 anni. Durante lo svolgimento del corso, anche a causa delle problematiche relative alla pandemia da Covid-19, hanno abbandonato prematuramente il progetto n.8 allievi. All'esame di qualifica sono risultati idonei n.15 allievi.

Il progetto SHOPPING&WORK (2020-2022)

Con *DD n. 8384 del 25.05.2020* in risposta all' Avviso pubblico per la presentazione di progetti formativi biennali di Istruzione e Formazione Professionale rivolti a soggetti che hanno assolto l'obbligo di istruzione e sono fuoriusciti dal sistema scolastico Anno 2020 è stato approvato il Progetto "Addetto Alle Operazioni Di Assistenza, Orientamento, Informazione Del Cliente E Dell'allestimento E Il Rifornimento Degli Scaffali - acronimo "SHOPPING&WORK", nel quale La Base Soc. Coop. a r.l. risulta l'Agenzia formativa capofila di un partenariato composto dall' agenzia formativa IAL di Firenze e l' I.I.S Sasseti-Peruzzi. Il corso "Shopping&Work è stato attivato in data 09 dicembre 2022 e si è concluso il 12 ottobre 2022 a causa dell'emergenza Covid_19 che ha posticipato la data di inizio del percorso.

Avendo ricevuto 18 domande di iscrizione si è deciso di non effettuare la selezione, come previsto dall'Avviso, ma come previsto da normativa regionale corrente (A.6 Iscrizione e selezione dei partecipanti), data l'idoneità dei requisiti a partecipare al corso dei restanti si è deciso di realizzare l'azione con il 20% in più di partecipanti rispetto ai previsti, fermo restando il costo complessivo del progetto.

Durante il percorso, a seguito di una verifica di Regione Toscana, 3 allievi sono stati dimessi perchè sprovvisti della documentazione relativa all'assolvimento dell'obbligo scolastico e 7 allievi si sono ritirati nel corso dei mesi per motivi diversi che hanno fatto sì che il corso continuasse con 8 iscritti, che hanno poi ottenuto la qualifica professionale in oggetto. Come da calendario presentato agli allievi il corso è iniziato in data 09 dicembre 2022 e si è concluso il 4 ottobre 2022.

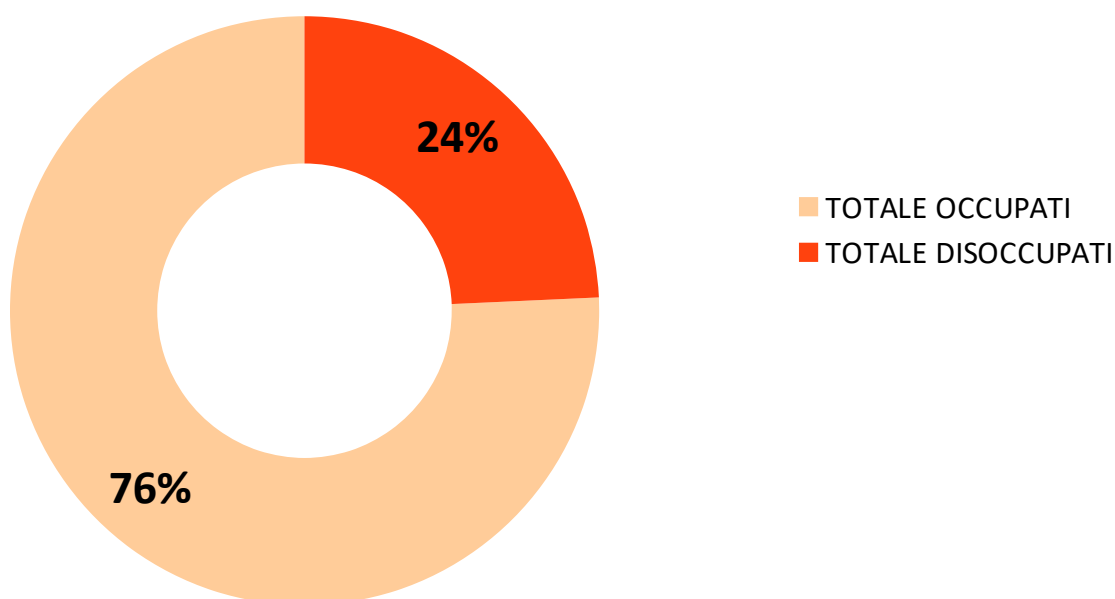
2. Indagine sul placement (2014-2021)

Di seguito una tabella riepilogativa sugli esiti occupazionali dei corsi presi in esame, dalla quale si evince come il tasso medio di occupabilità dei percorsi nell'ambito commerciale si sia mantenuto coerente con il numero di qualificati durante tutto l'arco temporale indagato dalla presente indagine:

TITOLO PROGETTO	ANNI DI REALIZZAZIONE	N.ALLIEVI QUALIFICATI	N.ALLIEVI OCCUPATI	N.ALLIEVI DISOCCUPATI
SHORE cod.2014FI1803 matr.2014FI1803	2015-2017	13	8	5
CHIC&SOCK cod.158056 matr.2016LA1186	2017-2019	12	9	3
SELF cod.189900 matr.2018AF0475	2018-2020	11	9	2
SERVE cod.210892 matr.2018AF0941	2019-2021	11	10	1
PASS cod.236949 matr.2018AF2565	2020-2022	15	11	4
SHOPPING&WORK cod.9004603 matr.2020GL0122	2020-2022	8	6	2
TOTALE		70	53	17

Occupati/Disoccupati

Commercio



Più del 75% degli allievi che hanno ottenuto una qualifica nel settore commerciale è riuscito a trovare impiego nei mesi successivi dalla fine del corso. La qualifica in oggetto, che prevede di fare acquisire agli allievi **competenze ricorsive impiegabili in diversi settori professionali può offrire diverse opportunità occupazionali che non rientrano specificamente nell'ambito del lavoro nella vendita al dettaglio.**

La preparazione fornita offre infatti la possibilità di acquisire competenze nell'ambito della **logistica, dell'amministrazione e del marketing** e, più in generale, in tutte le professioni in cui è richiesta una **particolare abilità nella relazione con il cliente e nella gestione di conflitti e reclami.**

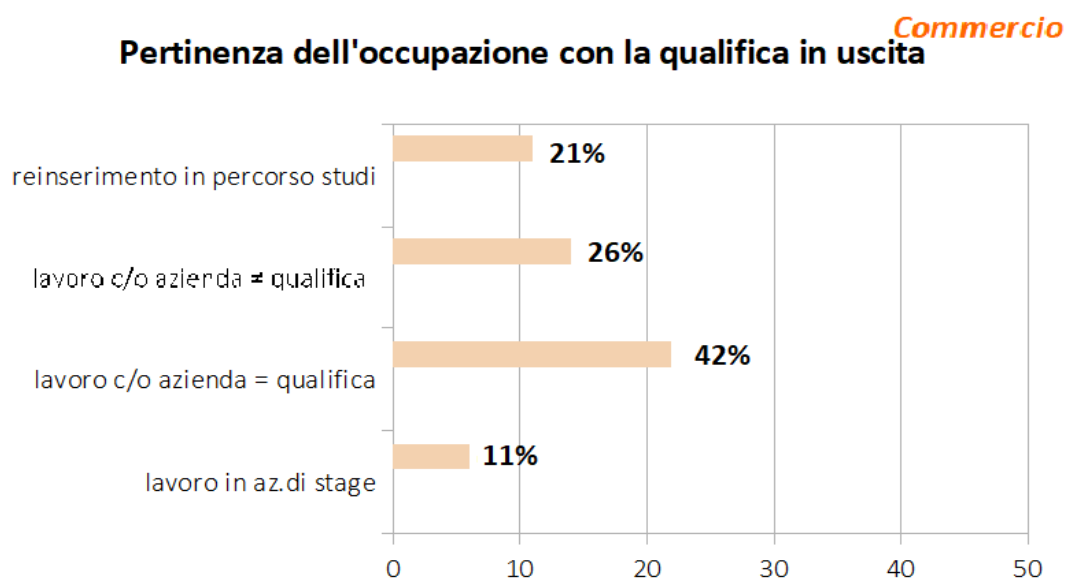
Gli allievi quindi hanno trovato impiego prevalentemente in aziende che si occupano di vendita al dettaglio in vari settori merceologici ma anche come addetti all'accoglienza del cliente in strutture ricettive oppure come magazzinieri.

Nell'analisi si tiene in considerazione anche il n. di allievi che, al termine del corso, hanno scelto di **inserirsi nuovamente in un percorso di studi.**

Tale dato viene considerato nei dati occupazionali perché i percorsi si rivolgono a minori.

Si tratta di un dato rilevante poiché tra gli obiettivi progettuali di tali percorsi, che nelle attività di orientamento individuale prevedono la costruzione di una strategia occupazionale a medio-lungo termine, uno dei risultati attesi è anche il riorientamento degli allievi verso il conseguimento di **un titolo di studio di istruzione superiore che – in prospettiva – può essere di fondamentale importanza nella costruzione di un percorso professionale soddisfacente e duraturo.**

Il grafico che segue indaga quindi la pertinenza dell'occupazione con il titolo in uscita dal percorso formativo.



In circa il **50% dei casi, gli allievi hanno trovato occupazione in aziende coerenti con la figura professionale oggetto dei percorsi formativi che hanno frequentato.**

Come accennato in precedenza, in circa il **25% dei casi l'impiego risulta non completamente coerente con il titolo in uscita, ma prevede delle mansioni che possono essere svolte grazie alle competenze acquisite durante i percorsi di formazione**, come ad esempio nel settore dell'accoglienza turistico-alberghiera.

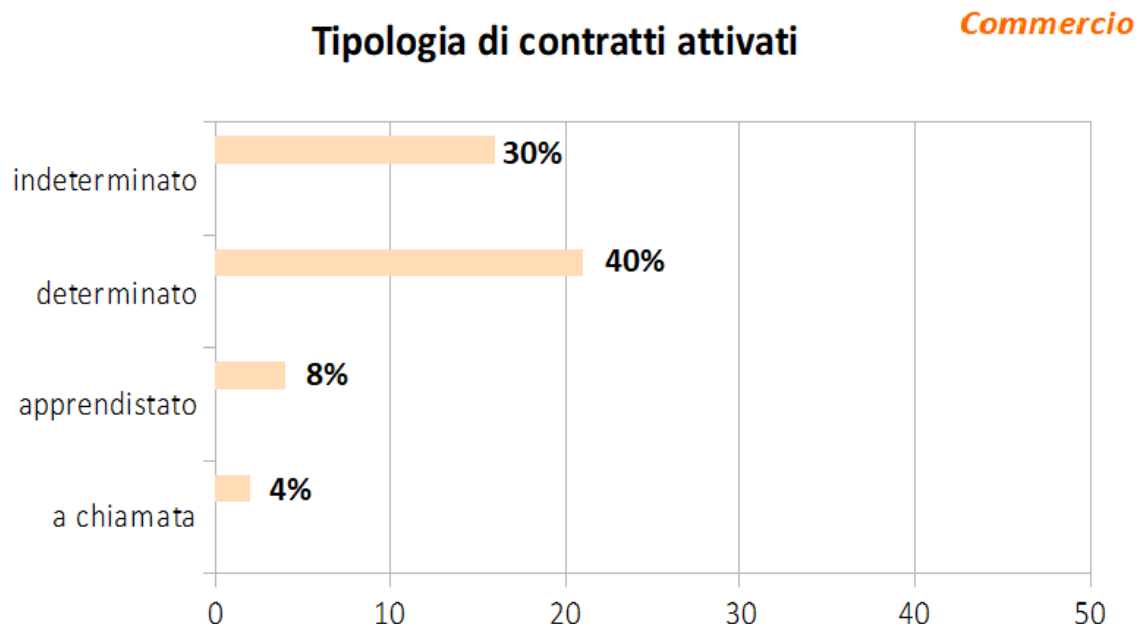
In linea con la media degli altri percorsi formativi, circa i **20% degli allievi qualificati sceglie, all'indomani della qualifica professionale, di continuare il percorso di studi.** A tale proposito sono molto diffusi i casi in cui il reinserimento nei cicli dell'istruzione tradizionale avviene in orario serale, così da permettere di svolgere anche lavori di carattere continuativo (part-time) o a chiamata.

In circa il **10% dei casi il contratto è stato attivato direttamente dall'azienda in cui gli allievi hanno effettuato uno o più attività di stage**, situazione che si verifica specialmente in quei casi in cui l'azienda appartiene ad un gruppo nazionale o ad una catena a carattere territoriale.

Un altro elemento di indagine riguarda la tipologia di contratti attivati.

Il 30% degli allievi ha contratti a tempo indeterminato, mentre il 40% a tempo determinato.

Questo dato si spiega con il **turnover** che caratterizza il settore commerciale dove, specialmente per quanto riguarda il commercio al dettaglio nell'area metropolitana fiorentina la maggior parte delle attività riguarda o piccoli negozi, catene afferenti a multinazionali o centri commerciali della G.D.O.



Significativo è il dato sui **contratti di apprendistato** che, in questo settore, sono più alti della media del settore turistico, caratterizzato invece o da contratti a tempo indeterminato o a chiamata.

Le aziende che preferiscono questa tipologia di contratto sono soprattutto **centri commerciali legati al settore della G.D.O o negozi afferenti a franchising internazionali.**

Nelle zone del **centro storico di Firenze**, invece, sono più diffusi i **contratti a chiamata**, che dimostrano come anche questo settore sia **fortemente influenzato dal carattere stagionale dei flussi turistici.**

L'ultimo item preso in considerazione è quello sulla **percezione dell'efficacia dei percorsi di formazione da parte degli allievi, ovvero quanto il percorso ha inciso positivamente sulla possibilità di trovare lavoro.**

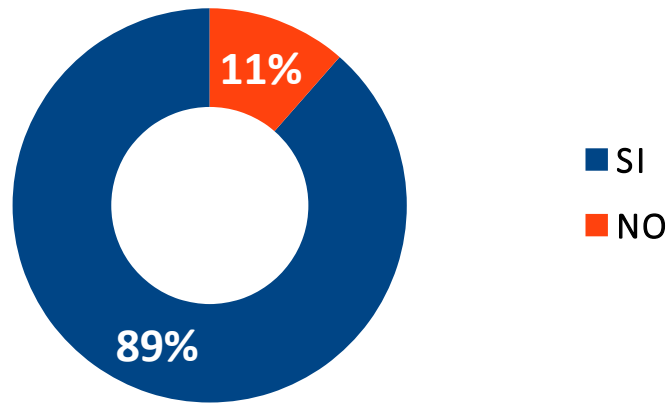
Quasi tutti gli allievi, compresi quelli che al momento dell'indagine non hanno ancora trovato un impiego, ritengono che il percorso abbia positivamente influito sulla loro capacità di cercare lavoro.

Si tratta di un dato di fondamentale importanza se si considera che, potenzialmente, gli utenti a cui si rivolgono tali percorsi sono quelli più esposti al rischio di cadere nella condizione di NEET.

Quello che emerge è che il percorso professionale, **anche se non ha permesso di trovare un impiego duraturo o soddisfacente in termini contrattuali o economici, ha permesso agli allievi di sviluppare un atteggiamento proattivo nella ricerca del lavoro.**

Tra gli allievi che ancora non sono riusciti a trovare un impiego stabile, molti affermano di **aver lavorato dei periodi più o meno lunghi dopo la qualifica professionale o di star pensando di intraprendere una carriera come liberi professionisti.**

Miglioramento della condizione professionale dopo la qualifica



3. Censimento sulle aziende che collaborano alla realizzazione dei percorsi di formazione

Fondamentale per il successo dei percorsi di formazione è senz'altro l'apporto delle aziende del territorio che collaborano alla loro realizzazione.

Per ogni settore di riferimento, infatti, La Base è in grado di poter attivare un **network di circa 50 aziende** che partecipano attivamente in tutte le fasi di ideazione e realizzazione dei progetti.

Negli anni, questo processo di apertura nei confronti del tessuto produttivo cittadino ha portato La Base a stringere preziose collaborazioni anche con associazioni di categoria – come ad esempio **CONFCOMMERCIO FIRENZE** - rendendo ancora più capillare e in costante relazione con le esigenze delle aziende l'impatto dei suoi corsi di formazione.

A tal proposito, le aziende, sono state via via coinvolte sempre più attivamente nei processi formativi rappresentando l'interlocutore privilegiato nelle fasi di **analisi dei fabbisogni formativi** e nel costante **aggiornamento dei piani di studio dei corsi di formazione professionale**.

Seguendo l'andamento delle dinamiche peculiari del tessuto produttivo di riferimento, il **network di aziende con le quali l'agenzia di formazione è in grado di collaborare è costantemente in evoluzione**.

L'analisi che segue intende quindi fornire un quadro delle **collaborazioni attivate** prendendo a riferimento il numero e la tipologia di aziende che nel periodo 2015-2022 hanno ospitato gli allievi dei corsi in attività di stage.

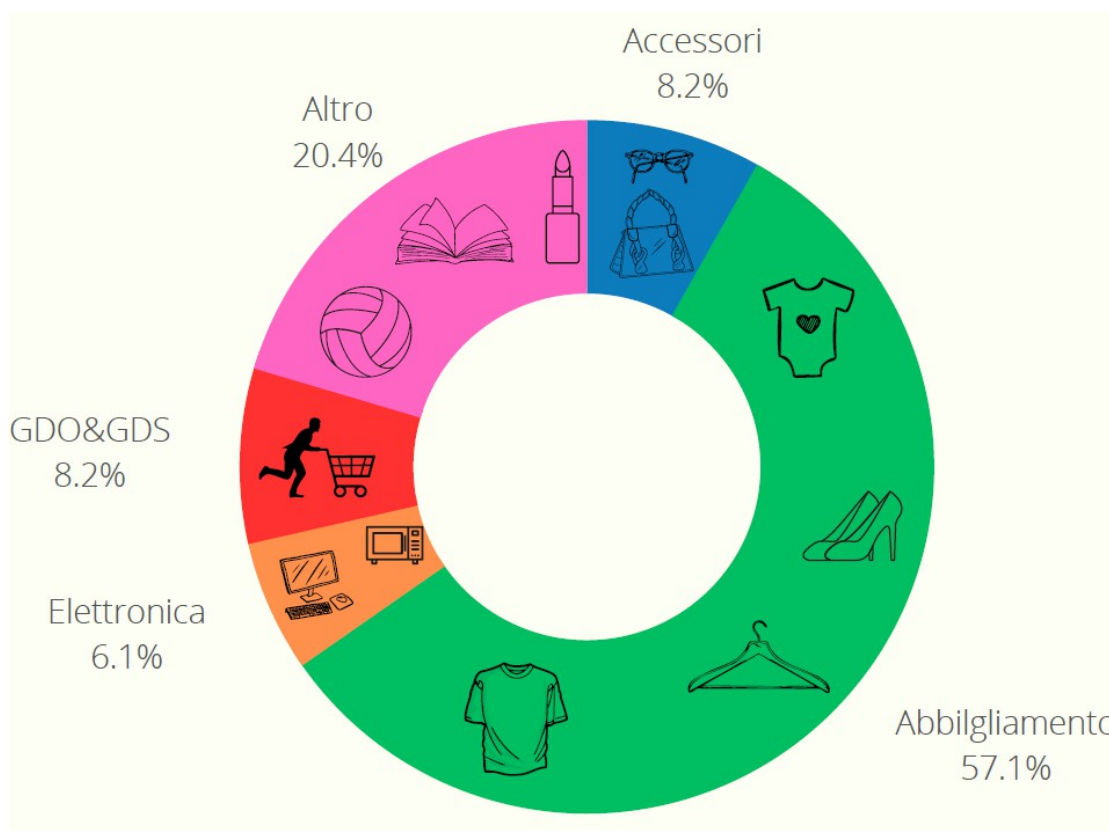
Tale network non comprende solo aziende che insistono sull'area metropolitana fiorentina ma anche aziende nelle provincie limitrofe o in zone più periferiche della città proprio per rispondere alle esigenze di prossimità anche per quegli allievi che risiedono in zone lontane da Firenze o che hanno difficoltà a spostarsi dal luogo di abitazione.

La credibilità dei percorsi proposti, il grado di preparazione degli allievi, la competenza dei tutor di stage, unita alla capacità di formare adeguatamente i tutor aziendali all'accoglienza degli allievi permette oggi a La Base di poter realizzare percorsi di formazione professionale in questo settore di alta qualità.

Al momento di questa indagine – 2023 – La Base è capofila nella realizzazione del percorso CULT, secondo leFP triennale nel settore.

Di seguito gli esiti del censimento effettuato sul network delle aziende che concorrono alla realizzazione dei percorsi formativi divise per anni e per settori merceologici.

Inoltre, l'analisi tiene in considerazione anche il grado di soddisfazione delle aziende sui percorsi formativi per mostrare in che modo la preparazione degli allievi sia congrua alle loro aspettative.



Il settore del commercio abbraccia, per sua natura, **diverse tipologie di aziende**.

Nell'indagine **i dati sono stati aggregati per settore merceologico** e le statistiche che ne emergono segnalano che le aziende del settore **dell'abbigliamento** rappresentano la maggior parte delle aziende partecipanti, seguite da quelle di accessori, che sono strettamente collegate alle prime.

Per descrivere questo dato è necessario considerare in prima istanza il **tessuto produttivo dell'area fiorentino e, in secondo luogo, le procedure di *matching* tra l'allievo e l'azienda ospitante**.

Nei processi di **orientamento collettivo e individuale** è prassi consolidata quella di sostenere l'allievo nella scelta dell'azienda più idonea alle proprie aspettative e alle proprie inclinazioni personali. Tra le preferenze che più spesso emergono da questa attività parallela all'erogazione della formazione tecnico-professionale, emerge che **la maggior parte degli allievi abbia come aspirazione quella di lavorare in un'azienda che si occupa di abbigliamento al dettaglio**.

Fanno parte di questa categoria anche i negozi di abbigliamento sportivo o di street wear, particolarmente attrattivi per gli allievi di sesso maschile.

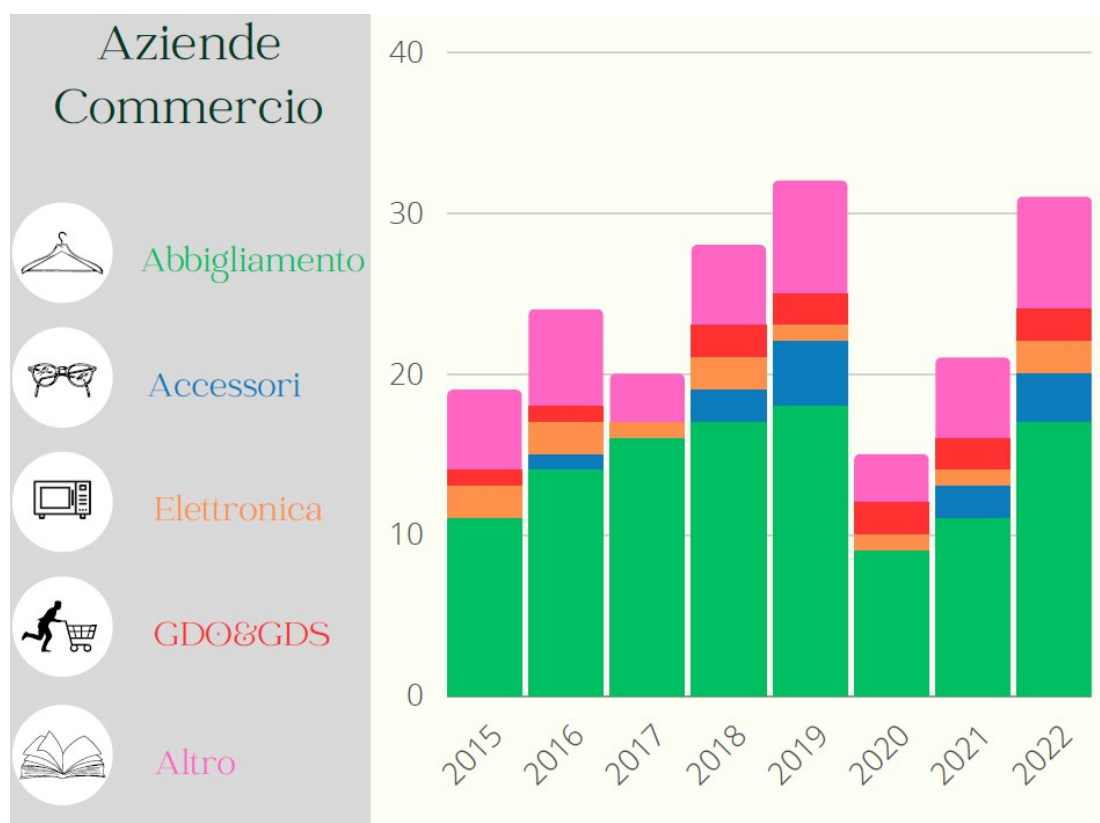
Sono ben **n.32 le aziende di abbigliamento e accessori presenti nel network** de La Base scarl e la loro collaborazione è sempre stata molto attiva: dall'analisi dei fabbisogni alla messa a disposizione delle

proprie caratteristiche organizzative e amministrative per le attività di Impresa Formativa Simulata, dall'accoglienza degli allievi in alternanza scuola-lavoro all'assunzione di allievi neoqualificati.

Elettronica e GDO occupano circa il 15% del totale delle aziende che collaborano a vario titolo alla progettazione e alla realizzazione dei percorsi formativi, garantendo una pluralità di scelta che può senz'altro essere attrattiva nella scelta di questa tipologia di percorso da parte degli allievi che fuoriescono da istituti ad **indirizzo amministrativo e/o di marketing**.

Nella categoria "Altro" rientrano aziende dei seguenti settori merceologici: **alimentari, cartoleria, giocattoli, libreria, profumeria, telefonia e vending**.

La possibilità di indirizzare gli allievi verso aziende di natura merceologica diversa dimostra l'efficacia della preparazione erogata nelle ore di formazione teorica e laboratoriale che, tenendo conto delle esigenze delle aziende del tessuto produttivo locale, permette una **preparazione ampia e approfondita, che riesce a preparare gli allievi ad inserirsi in un'ampia gamma di settori merceologici all'indomani della qualifica professionale**.



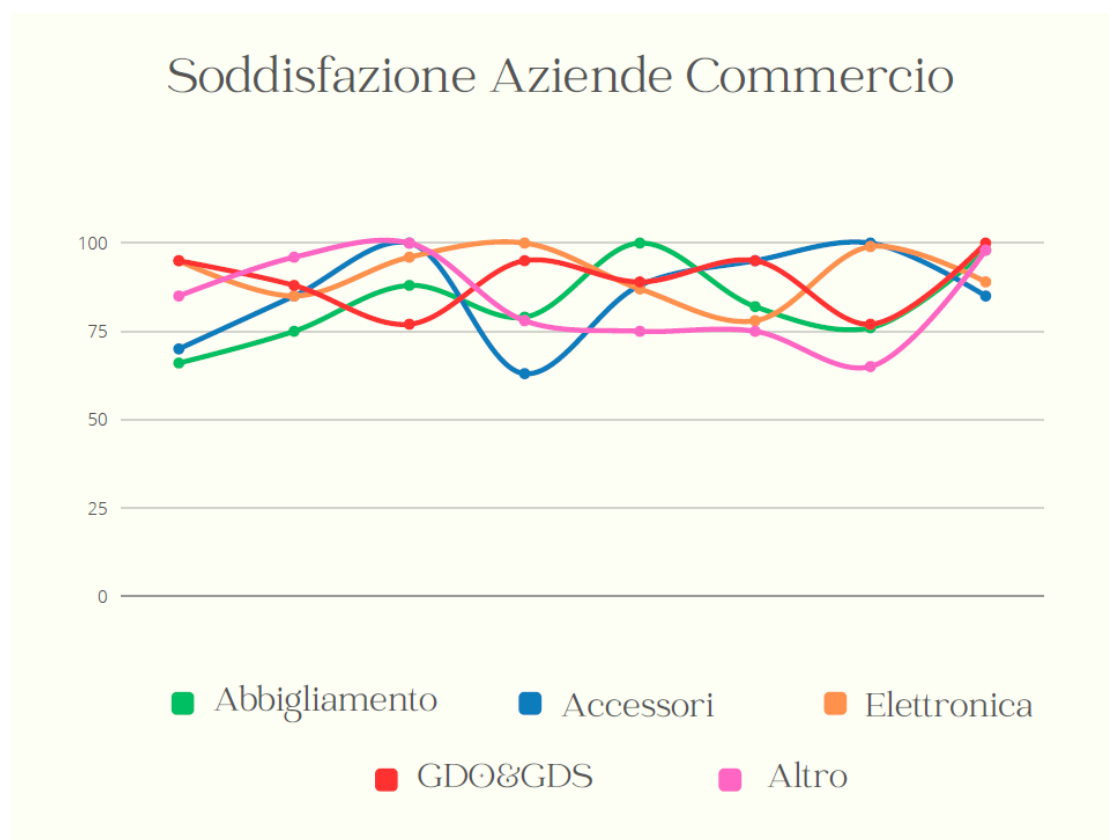
Un altro dato rilevante è quello sulla **capacità de La Base di aumentare progressivamente nel tempo il parco aziende che concorre alla realizzazione dei suoi percorsi formativi**.

Dal 2015, anno di realizzazione dei primi corsi, al 2022 **il numero di aziende coinvolte è cresciuto costantemente**, con una sola **flessione durante il 2020** segnato fortemente dalle chiusure delle attività

connesse alla **pandemia da Covid-19**, in cui le attività di stage in alcuni casi sono state sospese a favore di project work svolti grazie alla formazione a distanza (FAD).

Gli anni **2019** e **2022**, ovvero gli anni che hanno visto contemporaneamente la **realizzazione di due percorsi di formazione per Addetto alle Vendite**, La Base è stata capace di **coinvolgere contemporaneamente una media di 30 aziende**.

L'ultimo dato preso a riferimento è quello sulla **soddisfazione per la preparazione degli allievi espressa dalle aziende** che li hanno ospitati in una o più fasi di alternanza. Il dato deriva direttamente dalle valutazioni che **ogni azienda è chiamata a esprimere sull'operato degli allievi dopo ogni periodo di alternanza** (dalle 2 alle tre fasi per ogni progetto). La valutazione viene espressa in centesimi e riguarda tutti gli aspetti del lavoro: **dall'autonomia di esecuzione dei compiti alla puntualità, dalla preparazione di base alla capacità di acquisire nuove competenze**.



Questo dato è molto rilevante perché ha una ricaduta che influenza **due fattori strategici nell'ambito della formazione professionale**, in particolare riferita ad un target di minori:

1. la soddisfazione sulla preparazione degli allievi permette all'agenzia di formazione di instaurare rapporti continuativi con **l'azienda che, soddisfatta dell'operato degli stagisti, è più disponibile ad accoglierne anche in futuro e/o ad accogliere allievi in difficoltà in base alle esperienze positive fatte in precedenza**

2. un alto tasso di soddisfazione da parte delle aziende ospitanti **augmenta il numero di possibilità che l'azienda dove viene svolta l'alternanza sia la prima a proporre un contratto di lavoro all'allievo qualificato** (incidenza del 20% sul complessivo di settore)

La media delle valutazioni espresse dalle aziende coinvolte, si attesta, su tutto il periodo esaminato, con **valutazioni comprese tra i 75 e i 90 centesimi**: un valore più che soddisfacente. Le curve dei grafici mostrano, in particolare nei percorsi di formazione nell'ambito della ristorazione, come la soddisfazione delle aziende cresca costantemente, a dimostrazione che **una continuità temporale nell'erogazione di questi percorsi da parte dello stesso ente formativo, generi maggiore fiducia nelle aziende coinvolte e rafforzi i percorsi formativi che hanno la possibilità di evolvere nel tempo.**

Aziende Commercio

51% Danza
Abbigliamento Silvio
Alberti Nuova srl
Aleph Fashion Store srl
Billa AG Marchio Penny Market
Bimbo Mix srls
Brioservice srl
Caddy's
Centro Profumi 2 - Clinica del capello
CITY BAG
Cooperativa di consumo San Lorenzo Soc.Coop.
Cucciolo srl
Dischi Alberti
Ditta Bellanti S.p.a.
Ditta Inturri Daniela
Dixie
DREONI GIOCATTOLI
Easy&co
EFRA
GAG SRL (Tani 59 Rosso)
Galleria dello sport
GUIDI SRL - LIUJO
Hope Concept Store
La Bottega srls
Leroy merlin
LiuJo - I Gigli
MA.VE.Telefonia srls
Mamy Store
Market Abbigliamento srl
Nardoni Sport snc
Nastri e Fantasia
New Lookat srk
Officine Sportive Srl
PITA
Agliaiana
Profumeria Aline
Progetto scuola di Braccini Giuditta
Red Room_Emme Stiro SRL
ROSA BLU
Stella ZETA
STOCK HOUSE PRATO
Tecno sport SRL
The Disney Store (Italia) S.r.l
TREADIM srl
UniversoSport Spa
V.n Bimbo Mix srls
Verde Gioia sas di Petrignano Nicola & C
Violapoint.com srl
Libraccio Outlet srl
Lion Sport Di Gori Dalia

La Base scarl

Maggio 2023